

Freche Psychotipps für unkonventionelle Führungskräfte

Sie fragen mich: „Was kann ich tun, damit meine Leute sich mehr ins Zeug legen?“

Frecher Psychotipp 002: **Verschenken Sie Socken!**



Verkürzt kann ein Motivationsprozess wie folgt dargestellt werden:

Unter einem **Bedürfnis** versteht man einen allgemeinen körperlichen oder psychischen Zustand des Mangels, der beseitigt werden will oder der Sättigung, die bei behalten werden will.
Das heisst: Menschen handeln (u.a. arbeiten) um ihre Bedürfnisse zu befriedigen.

Aber, die **Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden sind** durch Anpassung und deren jeweilige aktuelle Lebenssituation **sehr individuell und variabel.**

Stellen Sie sich jeden einzelnen ihrer Mitarbeitenden als Kommode mit 5 Schubladen vor. Jede Schublade steht für ein Bedürfnis (vgl. Maslow).

Bei jedem Mitarbeitenden fallen die Grössen der fünf einzelnen Schubladen ganz unterschiedlich aus.

→ Je grösser eine Schublade umso grösser das jeweilige Bedürfnis!

→ Je leerer eine Schublade umso unbefriedigter ein Bedürfnis!

Die Grösse der Schublade und deren jeweilige Füllmenge = Maß der Bedürfnis-Befriedigung nimmt Einfluss auf den Antrieb Ihres individuellen Mitarbeitenden.



Ihr Mitarbeiter arbeiten u.a. um sich ihre Schubladen zu füllen bzw. um die Socken die schon in den einzelnen Schubladen drin liegen zu behalten.

→ Um zu motivieren legen Sie also Motivations-Socken in die Schubladen Ihrer Mitarbeitenden. Am besten in die Schubladen, die am grössten und am leersten sind.

→ Um zu frustrieren klauen Sie Socken aus den Schubladen Ihrer Mitarbeitenden – rechnen Sie danach mit dem Schlimmsten!



Socken sind also als individuelle Leistungsanreize zu verstehen!

Je nachdem welche Bedürfnisse aktuell bei dem jeweiligen Mitarbeitenden unbefriedigt sind, muss Ihr Motivationsansatz variieren, indem er auf die individuelle Bedürfnisbefriedigung im Gegenzug für ein konkretes Verhalten / eine bestimmte Leistung zielt.

